株式会社ビー・ユー・ユー

カラーPOD機の導入で 顧客の潜在ニーズにきめ細かく対応 小口案件の営業戦略を推進し受注拡大

導入の狙い

- 小ロット印刷の拡充による販路拡大
- 製本作業の外注費削減による利益率の向上

導入システム

- カラーPOD印刷機『RICOH Pro C901』
- コンピュータ制御電動断裁機『APC-45』
- 名刺カッター『きりっ子mini SK-202S』
- 複合機『imagio MP C3300』

導入効果

- カラーオンデマンド印刷の対応を実現しながら運用コストを削減
- 小ロット印刷で取引先の間口を広げる営業戦略で受注増を実現
- 内製化できる作業が増えたことで利益率と業務スピードが向上

USER PROFILE

株式会社ビー・ユー・ユー

- **業種**:印刷業
- **事業内容**:コンピュータ用帳票印刷、オフセット印刷、オンデマンド印刷
- **従業員数**:8名(2011年8月現在)

カラーPOD導入で小ロット・短納期の顧客ニーズに応え、新たな営業戦略を推し進める株式会社ビー・ユー・ユー

2011年8月取材

まずカラーオンデマンド印刷のメリットをお客様に理解してもらうため、さまざまな利用局面を考え提案している

埼玉県草加市で印刷業を営む株式会社ビー・ユー・ユーは、創業時からコンピュータ用帳票印刷を中心に事業を展開していたが、IT化の進展と共に需要も大きく変化している。新規市場を開拓するために、カラーPOD(プリントオンデマンド)印刷機『RICOH Pro C901』を新たに導入。小ロット・短納期の印刷物から既存のオフセット印刷機を使った大口印刷までワンストップで対応できる体制を整え、景気低迷の中で受注を伸ばすことに成功している。またコンピュータ制御電動断裁機『APC-45』を併せて導入し、断裁加工を内製化することで利益率も向上している。

オンデマンド印刷機を導入し 企業の潜在ニーズを掘り起こす

1990年に設立された株式会社ビー・ユー・ユーは、複写伝票などのコンピュータ用帳票の印刷からスタートした。一部上場企業の伝票印刷を一手に受託するなど経営は安定していたが、オフコンからPCへのダウンサイジングが進展する中で、今後はオフコン用の専用伝票は使われなくなると予測し、新たな印刷サービスを模索していた。

その一環として、10年ほど前にDTPデータから直接印刷版を出力するCTP(Computer To Plate)用の印刷機を導入し、フィルムレスの環境を整えた。大量印刷が可能なオフセット印刷とあわせて、チラシやカタログなどの商業印刷に着手した。だが、商

業印刷を始めた当初は苦戦したという。

「コンピュータ用紙の印刷で取引のあった大手取引先様に対して、チラシやカタログなどの印刷物も同時に提供できると考えていたのですが、伝票印刷は総務部門、商業印刷は販売企画部門と、担当部署が異なるため、商業印刷の受注になかなか結びつかなかったのです」と代表取締役社長の足立 充央氏は当時を振り返る。

その後、同社は、小ロット・短納期案件に対応するため、6年ほど前にモノクロのオンデマンド印刷機を導入し巻き返しを図った。これが企業の潜在ニーズにマッチし、取扱説明書の印刷業務などを請け負い、同社の事業の柱の一つとして発展した。

さらに、2010年12月にリコーのカラーPOD印刷機『RICOH Pro C901』を導入し、カラーオンデマンド印刷に対応。ホリゾン製のコンピュータ制御電動断裁機『APC-45』やメディアコンフォートの名刺カッター『きりっ子mini SK-202S』も追加導入し、あらゆる印刷ニーズに柔軟に対応できる体制を整えた。

「創業当時は、コンピュータ用紙の売上が大手企業1社で月に1,500万円くらいありましたが、今では月に100万円あるかないかです。そのため、当時から新しい印刷機を積極的に導入し、時代が求める新たなニーズに対応してきました。特にデジタルコンテンツの台頭により、印刷業界は今、元気がありません。小ロットでも安価に印刷できるPODを導入することで、顧客が持つ印刷ロットやコストの固定観念を払拭し、手軽にご利用していただけるメリットを訴求し、受注拡大に繋げたいと考えたのです」と足立氏は語る。

運用コストを削減しながら小ロットのカラー印刷に対応

同社は、リコーの複合機『imagio MP C3300』の導入をきっかけに、大塚商会と取引するようになった。そうした中、以前利用していたモノクロオンデマンド印刷機のリース期間終了を機に、大塚商会から最新のPODを導入した。その際には、品質・コスト・サポートの三つの評価基準により、3社の製品を比較検討し、最終的に『RICOH Pro C901』の選定に至った。

「正直、品質面では、一部優れている他社製品もありましたが、その分運用コストが高かったのです。当社としては、お客様に満足いただける価格でのサービス提供を重視し、費用対効果に見合わないと判断しました。他2製品は、品質面でほぼ互角でしたが、大塚商会さんの方が、アフターサービスがしっかりしていたのです。信頼できるサポートは選定の大きな決め手になりました。というのも、万一の障害で印刷機械がストップしてしまったら、業務に及ぼす影響は極めて大きいからです」と足立氏は語る。

またモノクロ印刷からカラー印刷へ変更することで表現力が大幅にアップし、なおかつ、月々のランニングコストが下がるのは大きな魅力だった。

「少し前まではカラー印刷は高価というイメージがありましたが、最近はカラー印刷もかなり安くなりました。例えば、モノクロの報告書をカラーにすれば、グラフの線に色をつけること

代表取締役社長
足立 充央氏

「大塚商会の営業の方がとても熱心で、ちょっとした相談にもすぐに対応してもらえるので、とても助かります。適切な判断をするためには、さまざまな情報をつかんでおく必要があるので、これからもマルチベンダーならではの幅広い情報提供に期待しています」

オフィスでは編集スタッフがPCを使い、入校データの編集作業と最終確認を行う

で判別しやすくなり、アピール度や理解度は格段にアップします。実際、今まではモノクロのオンデマンド印刷で営業をかけても反応がイマイチでしたが、カラーになったことで、お客様側からの問い合わせが非常に増えました」と足立氏は語る。

同社では、オンデマンド印刷機のランニングコストが下がり、その浮いた費用で新たにコンピュータ制御電動断裁機『APC-45』を導入した。オンデマンド印刷から断裁加工までスピーディに行うことが可能になった。従来は製本作業をすべて外注していたが、『RICOH Pro C901』は製本の前工程の丁合いまで行えるため、製本業者の作業工程が減り、その分、外注費を安く抑えられるようになった。

さらに『RICOH Pro C901』は、原紙サイズが330×487mmまで対応できるため、本来ならオフセット印刷に回さなければならない大きな紙サイズもオンデマンドで印刷できるメリットがある。また、以前のモノクロ機は約5年間使用していたので文字が潰れてしまうことがあったが、最新機種に変更することで、そうした経年劣化による問題も解消されたのである。

顧客の無駄なコストを省く 組み合わせ提案で新たな営業展開へ

東日本大震災後は景気が停滞し、印刷業務全体の受注はかなり落ち込んだが、その中でオンデマンド印刷に関しては好調に推移し、売上が確実に伸びている。仮に東日本大震災が発生しなければ、もっと伸びていたに違いない。

その大きな要因は、『RICOH Pro C901』の導入により、小ロットのカラー印刷を手軽に行えるようになったからだ。小ロットの印刷は単価が高いという固定観念が払拭され、得意先の印刷物を発注するハードルが一気に下がったのである。それによって得意先の発注も、リスクを抑えた段階的な方法がとれるようになったのだ。

「発注のご担当者は、校正段階でカタログやチラシのデザインなどをチェックし、社長や営業部署にも確認を取っているのですが、いざ本番で刷り上がったものを見ると『ここが……、あそこが……』と不満が見つかり、ご担当者のせいにされる。そんな話を聞くことが多くありました。しかし、小ロット印刷が安価に行えるPODを利用すれば、試しに100部だけ印刷し、他の人の意見を聞いて修正を加えたうえで、今度はオフセット印刷機で1万部を刷れば、無駄なコストをかけずに済むわけです」と足立氏は語る。

また、企業では新製品の切り替えが間近に迫った時期に、現行製品のカタログ在庫が切れてしまうことがよくある。差し当たり必要な500部だけPODで印刷し、新モデルが出そろった時点で新製品カタログをオフセット印刷するといった対応が可能になるため、得意先には喜ばれる提案となる。

いわばPODを呼び水にして、オフセット印刷による本格的な印刷受注につなげる営業戦略が立てられる。顧客にとっては印刷コストを削減でき、同社にとっても、苦戦していた商業印刷の受注を促進する効果が生じる。まさにPODの導入は、顧客とのWin-Win

の関係を築くきっかけとなったのだ。

「社内印刷物の制作ご担当と我々がタッグを組むように、共に同じ方向を向いて一緒に仕事ができることが最大の喜びです。例えば、きれいなカタログが完成して、お客様の会社の業績が伸びれば、我々としてもうれしいです。導入したPODは、そのようにお客様との信頼関係を深めるとっかかりとなるものです」と足立氏は語る。

また今回、A3用紙のA4への半裁やA4くるみ製本の仕上げ断裁など頻繁に発生するジョブをワンタッチで呼び出せる電動断裁機『APC-45』を新規導入したことで業務が内製化でき、以前より利益率がアップしたという。

小口から大口の印刷まで一貫対応できる強みを活かす

リコーのカラーPOD『RICOH Pro C901』は、オンデマンド印刷に求められる高品質と高生産性を実現するための基本機能に加え、多彩なニーズへフレキシブルに対応する豊富な機能を備えている。その本稼働にあたっては、リコーのオンサイト研修を2日間受講し、基本的な使い方を学んだ。しかし、『RICOH Pro C901』は多機能なので、同社ではまだ一部の機能しか使いこなせていないという。逆に言えば、今後、豊富な機能を使いこなすことによって、業務領域がさらに広がる可能性がある。

「研修が終わった後も、分からないことがあれば電話で丁寧に教えてもらえるので、とても助かりました。例えば、RGBの画像がうまく出力できずに困っていたときも、電話で詳しい操作手順を教えてもらえたので、きれいに出力できました。今後、さまざまな機能を使いこなせるようになれば、ますます便利になると思います」と足立氏は語る。

カラーオンデマンド印刷は2010年12月にスタートしたばかりなので、同社の印刷事業全体の中で占める割合はまだ10%に満たないという。しかし、小ロットのカラー印刷に対する潜在ニーズは多く、得意先からの引き合いも増えているため、同社の大きな強みになっている。

「大手印刷会社でも、小ロット対応のオンデマンド印刷を行っていますが、100名以上の大きな印刷会社では、オンデマンド印刷と通常のオフセット印刷の部門が分かれていて、データの作成方法などが異なるため、オンデマンド印刷で使用したデータがオフセット印刷へスムーズに流れないケースが多いのです。その点、当社は、規模は小さいですが、オンデマンド印刷とオフセット印刷が連動しているので、データを作りなおすことなく、そのまま活用できる利点があります。その強みを活かしながら、小ロットのオンデマンド印刷から大口のオフセット印刷まで社内で一貫して対応できる体制を強化することで、ビジネスを優位に展開したいと考えています」と足立氏は今後の事業展開に大きな期待を寄せている。

特に小ロットのオンデマンド印刷は、注文があった当日や翌日に納品してほしいというニーズが多いため、製本作業の完全内製化を視野に入れながら、さらなる短納期を実現する体制を整えるという。

A4で10面付けの名刺をカットできる『きりっ子mini SK-202S』も新たに導入した

・会社名、製品名などは、各社または各団体の商標もしくは登録商標です。
・事例中に記載の肩書きや数値、固有名詞等は取材当時のものであり、配付される時点では、変更されている可能性があることをご了承ください。
・この記載内容は2011年10月現在のものです。